

“草根”银行，下乡路好不好走？

文/片 本报记者 桑海波

中银富登村镇银行、博商村镇银行、汇丰村镇银行、浦发村镇银行、莱商村镇银行……一时间，冠以各种名号的村镇银行如雨后春笋破土而出，仅山东省一个月内就至少新开了四家。截至5月末，全国各地组建的村镇银行多达536家。

说起村镇银行：它们注册资本只有区区千万级别，起步晚、规模小、网点少，缺乏公众认可度，是名副其实的“小银行”。它们决策链条短、信贷措施灵活，改善了农村金融市场供给不足、竞争不充分的局面。它们被誉为“草根银行”、“穷人银行”。在服务三农的背景下，仍难掩资本逐利的本性。面对自身的弱点以及来自同业的威胁，起步不过数年的村镇银行，要走的路还很长。

逐利性下的“农转非”之惑

“作为一家银行，首先控制风险，其次追求利润，这两点就决定我们投资的方向”，省内一家村镇银行的负责人坦言，农户毕竟是一个弱势群体，虽然奔着服务三农的目标而来，如何站住脚才是第一位的，村镇银行必须要有农户贷款，但也不能只做涉农业务。

该负责人告诉记者，为了控制风险，该行进入县域后，根据风险度，先从风险低的业务做起。针对企业客户，推出了抵押贷款；对于个人客户，贷款对象须为公务员、事业单位人员；尽管向农户推出了贷款业务，对担保人的要求比较高，必须具备一定的偿还能力。

“‘农转非’现象将不可避免地在村镇银行重现”，谈及村镇银行的发展，省内一位银行业人士评论说：农民作为弱势群体，农业、农村经济作为风险高、效益低的弱势经济，受自然条件和市场条件的影响巨大。在利益的驱使下，村镇银行很难实现“从一而终”的既定经营理念，容易偏离服务“三农”和支持新农村建设的办行宗旨，寻求新的市场定位。

对于“农转非”现象，曹县中银富登村镇银行行长马进兵秉持自己的观点：村镇银行必须严格遵循章程，不能“挂羊头卖狗肉”，为了眼前的利益，改变自身性质，这样即便谋求眼前发展，时间久了，也难以获得监管部门、当地政府的认可。

“我们只把蛋孵化成小鸡”，对于自身定位，马进兵有一个形象的比喻。马进兵说，在开展业务时，该行抓小放大，定位中小企业、微型企业和个体户。从贷款规模来看，中小企业在200-300万之间，微型企业在100万元左右，个体户几十万元，农户只有几万元。

马进兵表示，该行所有的贷款业务基本上直接或间接涉农。比如，首笔200万元的贷款，就放给了曹县的一家化肥经销商，经营者从厂家进化肥，销往辖区各个村庄，农民卖掉大豆、麦子才能偿还资金。

“村镇银行就是小银行，不能拿自己的不足跟人家的优势比，这样的话，越比较越影响发展思路，越比较越发展不起来，对于村镇银行来说，找准市场定位很重要”，马进兵认为。

为了加快和规范村镇银行的发展，7月27日，银监会宣布调整村镇银行组建核准方式，由现行银监会负责指标管理，银监局确定主发起行和地点并具体实施准入的方式，调整为由银监会确定主发起行及其设立数量和地点，由银监局具体实施准入的方式。

“对于发起设立村镇银行动机不正、资本实力不强、风险管控能力不足、人才储备不充分以及IT系统支持不力的银行业金融机构，银监会不再支持其发起设立村镇银行。”监管部门有关人士表示。



▲7月22日沂源博商村镇银行开业。

在当地树个品牌至少一两年时间

受制于自身弱点和市场环境，村镇银行的下乡路也不平坦。

“成立以后，我们遇到最实际的问题，就是老百姓认可度不高”，沂源博商村镇银行行长范英健说，很多人不清楚村镇银行的性质，就更谈不上信任了。范英健说，由于村镇银行是由一家商业银行作为发起人，允许企业参股，一些人看过介绍后，甚至误认为村镇银行是个人的。

“本身认识你的人就少，没有品牌的话，认识你的范围就更小，现阶段我们急于宣传，在当地打响品牌，但这需要一个比较漫长的过程”，范英健说，他们计划用1-2年在当地树立起品牌。

村镇银行普遍面临网点少，现代化手段缺乏，经营成本高的问题。范英健说，“目前来看，我们只有30多名员工，绝大部分员工都是新招聘的大学生，没有从业经验，必须不断培训，让其尽快成长。”

由于规模小，村镇银行不

千百万可开银行 村镇银行诱惑不小

“村镇银行，做啥业务的？”“从哪儿冒出来的，咋没听说过？”7月26日，鲁中小城沂源县鲁山路与军民路交叉口，几位市民坐在路边闲聊，眼前刚挂牌的沂源县博商村镇银行，引起了当地人的好奇。

如同7月22日新开业的这家银行，就在很多人对村镇银行不甚知之时，各种名号的村镇银行却如春笋破土般冒了出来。不到一个月，山东省内至少新添了四家村镇银行。

在沂源博商村镇银行成立前一天，7月21日，青州中银富登村镇银行鸣炮开业，它由中国银行与战略投资者淡马锡富登金融控股有限公司合资成立。此前双方已在山东省内曹县、沂水、临邑连开了三家村镇银行。

而在7月19日，山东荣成汇丰村镇银行有限责任公司挂牌开业，成为首家进入山东农村市场的外资银行。

说起村镇银行发展，不过几年光景。2006年12月，银监会放宽农村银行业金融机构准入政策；2007年3月，首批村镇银行在国内6个首批试点省诞生。

很快，山东也诞生了首家村镇银行——即墨北农商村镇

银行，它由北京农村商业银行控股组建，成立于2008年11月6日。此后，寿光村镇银行、青岛胶南海汇村镇银行、邹平浦发村镇银行、东营莱商村镇银行等相继成立。

据银监会最新数据，截至2011年5月末，全国共组建村镇银行536家，其中开业440家，筹建96家。已开业村镇银行资产总额1492.6亿元，其中贷款余额870.5亿元；负债总额1217.9亿元，其中存款余额1006.7亿元。

从规模上看，这些村镇银行是真正意义上的“小银行”。按照规定，在县(市)设立的村镇银行，其注册资本不得低于人民币300万元；在乡(镇)设立的村镇银行，其注册资本不得低于人民币100万元。

“千万元资金就可以开设一家银行，不仅对商业银行机构充满诱惑，也让一些企业和民间资本蠢蠢欲动”，省内一位银行业人士评说。

记者了解到，目前，我省开设的村镇银行，注册资本多在千万元级别。比如，沂源博商村镇银行注册资本5000万元，曹县中银富登村镇银行注册资本3000万元，龙口国开南山村镇银行是省内规模最大的，资本金也只有2亿元。

“今天开发的贷款 明天就可审批”

“尺有所短，寸有所长，村镇银行虽然规模小，但是我们不比个头拼服务”，沂源博商村镇银行行长范英健说。

进入县域以后，面对国有银行、农信社、邮储银行的竞争，村镇银行虽小，却有别于其他商业银行机构，属于一级独立法人，具有决策链条短、信贷措施灵活、服务快捷的优势。

“我们隔天开一次贷审会，今天开发的贷款，明天就可以审批”，范英健说，只要审查没有问题，一笔贷款最快3天就可以发放，同样的情况，其他商业银行的审批周期至少10天。

范英健说，村镇银行的决策链条短，比如该行董事会只有5名成员，聚在一起开个会，立马就能做决策，避免了层层环节，产品创新速度快，服务更加高效。“开业短短3个月，我行存款规模已达4700万元，贷款规模也近2000万元”，曹县中银富登村镇银行行长马进兵认

为，决策迅速，产品创新是其优势。

马进兵介绍，小企业和个体户资金需求急，该行简化贷款审批流程，搜集资料、审批、放款均在当地完成，贷款周期一般不超7个工作日。

“我们放低了准入门槛，像一些个体农户，尽管缺少贷款条件，我们也为其提供贷款”。马进兵说，针对农户贷款难，该行创新设计了贷款产品，允许农户以自建小产权房作为抵押物贷款，解决了农户缺少抵押、无担保的难题。

作为首家外资银行，汇丰村镇银行进入山东农村也没有水土不服，而是因地制宜地探索。荣成汇丰村镇银行行长马健强告诉记者，针对农村金融特色，他们设计了一系列产品，包括中小企业贷款抵押品创新、应对农业产业链融资需求的“公司+农户”贷款和合作社联保贷款等，均受到客户的欢迎。